

PRECIFICAÇÃO

Está pronto

para transformar sua produção de salgadinhos doces em um negócio lucrativo?

Neste guia

completo, desvendaremos os segredos da precificação, desde o custo da matéria-prima até a estratégia para conquistar o coração (e o bolso) dos seus clientes. Prepare-se para embarcar em uma aula repleta de dicas que farão com que a sua produção se torne ainda mais lucrativa!



Custos de Produção: A Base do Sucesso

Antes de começar a pensar em preços, é essencial entender quais são os seus custos de produção. Imagine que você está construindo um castelo de cartas: cada carta representa um custo, e juntas, elas formam a estrutura do seu negócio.

Os custos de produção podem ser divididos em três categorias principais:

- **Matéria-prima:** Ingredientes como frango, batata, farinha, temperos, óleo e tudo o que você utiliza para preparar suas receitas.
- **Mão de obra:** O tempo que você dedica para preparar seus produtos, incluindo o preparo, cozimento, montagem e embalagem.
- **Custos fixos:** Despesas fixas como aluguel do espaço, energia elétrica, água, telefone, internet, e outros custos que você precisa pagar mensalmente para manter seu negócio funcionando.

Para determinar o custo de cada ingrediente, pesquise preços de diferentes fornecedores e escolha aqueles que oferecem a melhor qualidade e preço. Sempre que possível, dê preferência em comprar os ingredientes em maior quantidade. Isso lhe garantirá melhores preços e a oportunidade de aumentar os seus ganhos.



Precificação Baseada em Custos: A Chave para o Lucro

Agora que você conhece seus custos de produção, chegou a hora de definir o preço de venda dos seus salgados ou doces. Essa etapa é crucial para garantir que você tenha lucro e possa continuar crescendo seu negócio.

Uma das formas mais comuns de precificar é utilizando o método de custo mais margem de lucro. Esse método consiste em calcular o custo total de produção do seu salgado ou doce e adicionar uma porcentagem de lucro. Essa porcentagem, que representa o seu lucro, deve ser suficiente para cobrir suas despesas e ainda lhe permitir investir no seu negócio.

Por exemplo, se o custo de produção de uma coxinha for R\$1,00, e você deseja uma margem de lucro de 50%, o preço de venda será de R\$1,50.



Como Calcular o Valor de Custo de Cada Ingrediente Numa Receita

Calcular o custo de cada ingrediente usado em uma receita é fundamental. Saber exatamente quanto custa cada ingrediente ajuda a determinar o preço final dos seus produtos, garantindo uma margem de lucro adequada. Neste capítulo, vou te ensinar como calcular o valor de custo de cada ingrediente comprado por quilo, por litro ou por pacote com várias unidades. Para facilitar o entendimento, vou utilizar exemplos práticos.

Ingredientes Comprados por Quilo

Vamos começar com um exemplo simples. Imagine que você comprou 1 kg de farinha de trigo por R\$ 5,00 e vai usar 600 gramas na sua receita.

Passos para Calcular:

1. Determine o preço por grama:

Detalhe	Cálculo	Resultado
Preço do kg de farinha	1 kg = 1000 gramas 5,00 / 1000	R\$ 5,00 1000 gramas R\$ 0,005
Gramas no kg Preço por grama		

2. Calcule o custo da quantidade usada na receita:

Detalhe Preço por grama	Cálculo - -	Resultado
Quantidade usada (em gramas)	0,005 * 600	R\$ 0,005 600 gramas R\$ 3,00
Custo dos 600 gramas		

Portanto, o custo da farinha de trigo na sua receita é R\$ 3,00.

Ingredientes Comprados por Litro

Agora,vamosconsiderarquevocêcomprou1litro de leite por R\$4,00 e vai usar 250 ml na sua receita.

Passos para Calcular:

1.Determine o preço por ml:

Detalhe Preço do litro de leite	Cálculo - 1 litro =	Resultado
ml no litro Preço por ml	1000 ml 4,00 / 1000	R\$ 4,00 1000 ml R\$ 0,004

2. Calcule o custo da quantidade usada na receita:

Detalhe Preço por ml Quantidade	Cálculo	Resultado
usada (em ml) Custo dos 250 ml	- -	R\$ 0,004 250 ml R\$ 1,00

Portanto, o custo do leite na sua receita é R\$ 1,00.



Ingredientes Comprados em Pacotes com Várias Unidades

Por fim, vamos considerar um exemplo onde os ingredientes são comprados em unidades. Imagine que você comprou 1 dúzia de ovos (12 ovos) por R\$ 6,00 e vai usar apenas 3 ovos na sua receita.

Passos para Calcular:

1. Determine o preço por ovo:

Detalhe	Cálculo	Resultado
Preço da dúzia de ovos	-	R\$ 6,00
Unidades na dúzia	1 dúzia = 12 ovos	12 ovos
Preço por ovo	$6,00 / 12$	R\$ 0,50

2. Calcule o custo da quantidade usada na receita:

Detalhe	Cálculo	Resultado
Preço por ovo	$- \cdot 0,50 \cdot 3$	R\$ 0,50
Quantidade usada (em ovos)		3 ovos
Custo dos 3 ovos		R\$ 1,50

Portanto, o custo dos ovos na sua receita é R\$ 1,50.

Resumo

- Para ingredientes comprados por quilo:**
 - Divida o preço do kg por 1000 para encontrar o preço por grama.
 - Multiplique o preço por grama pela quantidade usada.
- Para ingredientes comprados por litro:**
 - Divida o preço do litro por 1000 para encontrar o preço por ml.
 - Multiplique o preço por ml pela quantidade usada.
- Para ingredientes comprados em unidades:**
 - Divida o preço total pelo número de unidades no pacote.
 - Multiplique o preço por unidade pela quantidade usada.

Exemplo Prático: Precificando a Coxinha

Vamos colocar em prática a precificação de uma coxinha para festa. Para facilitar o entendimento, vamos utilizar uma receita que rende 100 unidades de coxinhas pesando 25g cada.

Para calcular o custo da coxinha, vamos considerar os seguintes ingredientes:

Ingredientes para o frango cozido:

- 1,0 quilo de filé do peito de frango - R\$ 16,00
- 3 dentes de alho - R\$ 1,00
- 2 colheres (chá) de colorau - R\$ 0,30
- 3 colheres (chá) de tempero completo (alho, sal e especiarias) - R\$ 0,50
- 30 mililitros de vinagre - R\$ 0,10
- 2 colheres (chá) de pimenta do reino - R\$ 0,30
- 2 tomates - R\$ 1,0
- 2 cebolas médias - R\$ 1,00
- 1 pimentão - R\$ 0,50
- Cebolinha a gosto - R\$ 0,30
- Água (até cobrir o frango na panela) - R\$ 0,00

Ingredientes para refogar o frango:

- 2 cebolas médias - R\$ 1,00
- Salsa e cebolinha a gosto - R\$ 0,40
- Azeite de oliva a gosto (ou óleo, se preferir) - R\$ 0,50
- 3 dentes de alho - R\$ 1,00

Ingredientes para a Massa:

- Caldo do cozimento do frango - R\$ 0,00 (valor não calculável)
- 140 gramas de margarina com 80% de gordura - R\$ 2,20
- 750 gramas de farinha de trigo sem fermento - R\$ 3,75
- 2 colheres (chá) de tempero completo (alho, sal e especiarias) - R\$ 0,35

O custo total dos ingredientes para 100 coxinhas é de R\$ 30,20.

Vamos considerar R\$ 31,00 para facilitar os cálculos.

Como Calcular os Custos Fixos

Agora vamos aprender como calcular os custos fixos e distribuí-los no custo de produção de uma receita. Usaremos como exemplo uma produção de 100 coxinhas para festas, considerando diversos custos mensais fixos e variáveis. Lembrando que a mesma regra serve para qualquer tipo de receita (doce ou salgada).

O Que São Custos Fixos?

Custos fixos são despesas que permanecem constantes, independentemente da quantidade produzida. Exemplos comuns incluem energia, água, gás e salários. Já os custos variáveis mudam de acordo com a produção, como ingredientes e embalagens.

Exemplo de Cálculo de Custos Fixos

Vamos considerar os seguintes custos mensais fixos e variáveis (apenas como exemplo):

- Energia: R\$ 150,00
- Gás: R\$ 100,00
- Água: R\$ 90,00

Embalagens para 10000 coxinhas: R\$ 300,00

Ingredientes para 100 coxinhas: R\$ 31,00

Mão de obra (2 salários mínimos): R\$ 2840,00 (R\$ 1420,00 cada salário em junho/2024)

Capacidade de produção mensal: 10000 coxinhas

Passos para Calcular os Custos Fixos e Variáveis

1. Determine o custo fixo mensal total:

Detalhe	Custo Mensal (R\$)	
Energia	150,00	100,00
Gás	90,00	2840,00
Água	3180,00	
Mão de obra (2 salários mínimos)		
Total		

1. Calcule o custo fixo por coxinha:

Detalhe	Cálculo -	Resultado
Custo fixo mensal total	-	R\$ 3180,00
Capacidade de produção mensal		10000 coxinhas
Custo fixo por coxinha		
	3180,00 / 10000	R\$ 0,318

1. Calcule o custo variável por coxinha:

Detalhe	Cálculo -	Resultado R\$
Custo das embalagens (10000)	300,00 / 10000	300,00 R\$ 0,03
Custo dos ingredientes 100)		
Custo dos ingredientes por coxinha		
	-	
		R\$ 31,00
		R\$ 0,31

2. Calcule o custo total por coxinha:

Detalhe	Cálculo -	Resultado
Custo fixo por coxinha		
Custo das embalagens por coxinha	-	R\$ 0,318
Custo dos ingredientes por coxinha		R\$ 0,03
Custo total por coxinha		
	-	R\$ 0,31
	0,318 + 0,03 + 0,31	R\$ 0,658

Portanto, o custo total para produzir uma coxinha é de R\$ 0,658 (já incluindo a sua mão de obra).

Calculando o Custo Total de Produção de 100 Coxinhas

Para calcular o custo total de produção de 100 coxinhas, multiplique o custo total por coxinha pela quantidade produzida.

Detalhe	Cálculo - -	Resultado
Custo total por coxinha	0,658 *	R\$ 0,658
Quantidade produzida	100	100 coxinhas
Custo total de produção		R\$ 65,80

Portanto, o custo total de produção de 100 coxinhas é R\$ 65,80 (já incluindo a sua mão de obra).

Determinando o Preço de Venda

Para definir o preço de venda, você deve considerar a margem de lucro desejada. Vamos supor que você queira uma margem de lucro de 40%.

Passos para Calcular:

1. Calcule o preço de venda com a margem de lucro:

Detalhe	Cálculo	Resultado
Custo total por coxinha	-	R\$ 0,658
Margem de lucro desejada (40%)	0,658 * 0,40	R\$ 0,2632
Preço de venda	0,658 + 0,2632	R\$ 0,9212

Portanto, o preço de venda de cada coxinha deve ser R\$ 0,93 (arredondando para cima) para garantir uma margem de lucro de 40%.

Resumo

Calcular os custos fixos e distribuí-los no custo de produção das suas receitas é essencial para garantir a

lucratividade do seu negócio. Abaixo, um resumo dos passos:

1. Identifique todos os custos fixos mensais (ex: energia, água, gás, salários, etc).
2. Calcule o custo fixo por unidade dividindo o custo fixo total pela capacidade de produção mensal.
3. Calcule o custo variável por unidade (ingredientes e embalagens).
4. Some os custos fixos e variáveis para obter o custo total por unidade.
5. Determine o preço de venda considerando a margem de lucro desejada, lembrando que a margem de lucro nesse caso entra como um valor "extra" que você pode, por exemplo, investir no seu negócio para torná-lo cada vez maior. Exemplo: compra de equipamentos, investimento em divulgação, etc.
6. Lembre-se que o seu salário (a sua mão de obra) já foi embutido nos gastos fixos mensais.



Definição do Preço de Venda por Porção

Com o custo unitário da coxinha definido, você pode finalmente definir o preço de venda por porção de 100 unidades.

Então, se o custo total de produção foi R\$ 0,93 por coxinha, numa porção com 100 unidades, o preço de venda será de R\$ 93,00.

Estratégias de Precificação: Adaptando-se ao Mercado

Agora que você conhece o custo de produção e a margem de lucro, é hora de considerar as estratégias de precificação para aumentar suas chances de sucesso.

Aprecificação estratégica leva em conta diversos fatores, incluindo a concorrência, o valor percebido pelo cliente e o ponto de equilíbrio do seu negócio.

Concorrência	Analise os preços dos seus concorrentes para ter uma ideia do que o mercado está cobrando. seu preço com base no valor que você oferece aos seus clientes, como qualidade dos ingredientes, sabor, atendimento e entrega. Entenda o
Valor Percebido	que o cliente valoriza em seus produtos. Ofereça ingredientes de alta qualidade, embalagens atraentes, um ótimo atendimento e um sabor impecável para justificar o preço que você cobra. Calcule o ponto de
Ponto de Equilíbrio	equilíbrio do seu negócio para saber quantas unidades você precisa vender para cobrir seus custos fixos. Tenha certeza de que o preço de venda cobre o custo total de produção e garante um lucro razoável.



Técnicas de Marketing e Venda

Dicas para Divulgar Suas Receitas

Não basta saber cobrar pelas suas receitas. Você já deve ter ouvido a expressão "Propaganda é a alma do negócio!", não é mesmo? Então, é hora de divulgar.

Divulgar seus mini salgados de maneira eficaz é crucial para atrair clientes e aumentar suas vendas. Aqui estão algumas estratégias de marketing que você pode implementar:

1. Redes Sociais:

Crie Perfis com um tom Profissional: Tenha perfis no Instagram, Facebook, TikTok e outras redes sociais populares. Poste fotos de alta qualidade dos seus salgados, vídeos de preparação e depoimentos de clientes satisfeitos.

Conteúdo Regular: Publique regularmente, mantendo um calendário de posts. Utilize histórias, reels e lives para interagir com seu público.

Hashtags: Use hashtags relevantes como #salgados, #minisalgados, #delicias, #salgadosdefesta, #minisalgados. Isso ajuda a alcançar um público maior.

2. Parcerias Locais:

Lanchonetes e Bares: Ofereça uma amostra dos seus produtos para lanchonetes e bares locais. Se eles gostarem, podem se tornar

Eventos e Festas: Participe de feiras e eventos locais oferecendo degustações para os participantes. Essa é uma ótima maneira de apresentar seus produtos a um público maior.

Organizadores de eventos e buffets: Ofereça amostras dos seus salgados para pessoas que organizam festas e eventos. Eles são clientes em potencial pois necessitam de fornecedores de salgados para disponibilizar nos seus eventos e festas. Por isso, é também uma ótima opção para conquistar novos clientes e ter grandes encomendas.

3. Marketing Digital:

Se você já está mais habituado(a) com a linguagem técnica do marketing digital, abaixo estão algumas sugestões para divulgação:

Website: Crie um site profissional onde os clientes possam conhecer seus produtos, fazer pedidos e entrar em contato. Inclua um blog com dicas e receitas para atrair tráfego.

Email Marketing: Colete emails dos seus clientes e envie newsletters com novidades, promoções e dicas. Ferramentas como Mailchimp podem ajudar a gerenciar suas campanhas de email.

1. Promoções e Ofertas:

Descontos: Ofereça descontos para novos clientes ou para compras em grandes quantidades. Promoções como "compre 10, leve 12" podem incentivar as vendas.

Programas de Fidelidade: Crie programas de fidelidade onde os clientes acumulam pontos a cada compra, podendo trocar por produtos gratuitos ou descontos.

Como Conquistar Clientes

A conquista e fidelização de clientes são fundamentais para o sucesso do seu negócio. Aqui estão algumas técnicas para atrair e manter seus clientes:

1. Qualidade Consistente:

Padrão de Qualidade: Mantenha sempre a mesma qualidade em todos os lotes de salgados. Clientes satisfeitos são mais propensos a recomendar seus produtos.

Feedback: Peça feedback aos seus clientes e esteja disposto a melhorar constantemente seus produtos e serviços.

2. Atendimento ao Cliente:

Comunicação Eficaz: Seja rápido e cortês na comunicação com os clientes, seja por telefone, email ou redes sociais. Responda a dúvidas e resolva problemas de maneira eficiente.

Personalização: Personalize o atendimento, chamando os clientes pelo nome e lembrando de suas preferências. Isso cria um relacionamento mais próximo e fideliza o cliente.

3. Entrega Rápida e Confiável:

Sistema de Entrega: Tenha um sistema de entrega eficiente. Se possível, ofereça opções de entrega rápida para satisfazer clientes que precisam de última hora.

Parcerias com Aplicativos: Considere aplicativos de entrega, como iFood, Uber Eats e Rappi, para expandir seu alcance.

4. Demonstração de Gratidão:

Agradecimentos: Se possível, envie mensagens de agradecimento após a compra. Pequenos gestos, como incluir um cartão de agradecimento, um sachê de catchup, mostarda, maionese ou uma amostra gratuita, podem causar uma ótima impressão.

Promoções Exclusivas: Ofereça promoções exclusivas para clientes recorrentes, incentivando novas compras.

